

Bundeszentrale für
politische BildungURL: <http://www.bpb.de/izpb/8194/theoretische-grundlagen-des-internationalen-handels>

Pfad: IZPB | Internationale Wirtschaftsbeziehungen | Theoretische Grundlagen des internationalen Handels

Theoretische Grundlagen des internationalen Handels

Zur Person

Klaus-Peter Kruber

geb. 1944, ist Professor für Wirtschaft/Politik und ihre Didaktik an der Christian-Albrechts-Universität zu Kiel und Direktor am Institut für Sozialwissenschaften. Seine wichtigsten Forschungsgebiete sind konzeptionelle Ansätze der ökonomischen Bildung, das Verhältnis von Wirtschafts- und Politikdidaktik, Theoriegeschichte ökonomischen Denkens und Internationale Wirtschaftsbeziehungen. Prof. Kruber hat an der Universität Bonn Volkswirtschaftslehre und Wirtschaftsgeografie studiert und war danach an den Universitäten Erlangen und Wuppertal tätig. 1975/76 wurde er als Professor an die damalige Pädagogische Hochschule Kiel berufen. Seit 1994 lehrt er an der Wirtschafts- und Sozialwissenschaftlichen Fakultät der Christian-Albrechts-Universität in den Lehramtsstudiengängen Wirtschaft/Politik.

E-Mail: kruber@politik.uni-kiel.deKlaus-Peter Kruber, Anna
Lena Mees, Christian Meyer**27.8.2008**

Zur Person

Anna Lena Mees

ist nach dem Abschluss ihres Studiums für das Lehramt an Gymnasien (Wirtschaft/Politik und Englisch) als Mitarbeiterin am Lehrstuhl für Wirtschaft/ Politik und ihre Didaktik tätig.

Zur Person

Christian Meyer

Christian Meyer ist wissenschaftlicher Mitarbeiter am Institut für Sozialwissenschaften der Christian-Albrechts-Universität zu Kiel. Nach dem Abschluss des Studiums Wirtschaft/Politik und Mathematik (Lehramt für Gymnasien) ist er dort am Lehrstuhl für Wirtschaft/Politik und ihre Didaktik tätig.

E-Mail: cmeyer@politik.uni-kiel.de

Wirtschaftspolitische Entscheidungen basieren auf theoretischen Erkenntnissen. Diese bieten auch Maßstäbe zur Beurteilung der Kontroverse zwischen Freihandel und Protektionismus, die seit jeher die internationalen Wirtschaftsbeziehungen begleitet.

Klassische Außenhandelstheorien

Seit Beginn der Nationalökonomie Ende des 18. Jahrhunderts wird über Ursachen und Bestimmungsgründe der internationalen Arbeitsteilung geforscht. Theoretische Erkenntnisse bilden die Grundlage wirtschaftspolitischer Entscheidungen und sind notwendig, um die bis heute anhaltende Kontroverse um **Freihandel** versus **Protektionismus** beurteilen zu können.

Der Vorteil des internationalen Austauschs liegt auf der Hand, wenn es sich um Güter handelt, die jeweils nur in einem Land vorkommen. Man spricht hier von Nicht-Verfügbarkeiten. Die Ursache ist eine unzureichende Menge oder Qualität der benötigten **Produktionsfaktoren** im betreffenden Land. Aufgrund unterschiedlicher Beschaffenheit des Faktors Boden, zu dem auch Klima und Rohstoffausstattung zählen, können einige Staaten manche Güter nicht selbst herstellen oder anbieten, Beispiele sind Erdöl oder tropische Früchte. Solche natürlichen Produktionsvoraussetzungen sind, wenn überhaupt, nur mit großem Kostenaufwand zu verändern. So müssten beispielsweise erst Gewächshäuser gebaut werden, um Bananen in **Deutschland** anbauen zu können.

Aber auch wenn zwei Länder die gleichen Güter produzieren können, beispielsweise Kohle und Weizen, liegen oft erhebliche absolute Kostenunterschiede bei der Herstellung vor (bedingt zum Beispiel durch unterschiedliche Abbautiefen oder Klimazonen). Dann ist es für jedes der Länder von Vorteil, sich auf das Gut zu spezialisieren, bei dem es absolute Kostenvorteile aufweist, und einen Teil seiner **Produktion** zu exportieren sowie das im Inland nur sehr viel teurer herstellbare andere Gut zu importieren. Beide Staaten transferieren dadurch Produktionsfaktoren aus den jeweiligen kostenmäßig unterlegenen Bereichen in diejenigen, in denen sie Kostenvorteile haben. Auf diese Weise kann die Gesamtproduktion beider Länder gesteigert werden, was einen Wohlfahrtsgewinn darstellt.

Bereits der Gründervater der Nationalökonomie, der schottische Philosoph Adam Smith (1723-1790), hat diese Vorteile der Spezialisierung durch internationale Arbeitsteilung 1776 in einem anschaulichen Beispiel begründet: "Ein Familienvater der weitsichtig handelt, folgt dem Grundsatz, niemals etwas herzustellen zu versuchen, was er sonst wo billiger kaufen kann. So sucht der Schneider nicht seine Schuhe selbst zu machen, er kauft sie vielmehr vom Schuhmacher. Dieser wiederum wird nicht eigenhändig seine Kleider nähen, sondern lässt sie vom Schneider anfertigen. Auch der Bauer versucht sich weder an dem einen noch an dem anderen, er kauft beides jeweils vom Handwerker. Alle finden, dass es im eigenen Interesse liegt, ihren Erwerb uneingeschränkt auf das **Gebiet** zu verlegen, auf dem sie ihren Nachbarn überlegen sind und den übrigen **Bedarf** mit einem Teil ihres Erzeugnisses oder, was dasselbe ist, mit dem Erlös daraus, zu kaufen. Was aber vernünftig im Verhalten einer einzelnen Familie ist, kann für ein mächtiges Königreich kaum töricht sein. Kann uns also ein anderes Land eine Ware liefern, die wir selbst nicht billiger herzustellen imstande sind, dann ist es für uns einfach vorteilhafter, sie mit einem Teil unserer Erzeugnisse zu kaufen, die wir wiederum günstiger als das Ausland herstellen können." (Der Wohlstand der Nationen, zit. nach der von H.C. Recktenwald herausgegebenen Ausgabe, 6. Aufl. München 1993, S. 371 f.).

Wie aber, wenn in einer Ausgangssituation ohne Handel zwischen zwei Ländern A und B das Land B alle Güter kostengünstiger herstellen kann als A? Dann gibt es doch - jedenfalls für B - keinen Anreiz, mit A zu handeln? Dennoch beobachten wir, dass Staaten wie Deutschland und **Polen** intensiven Handel betreiben, obwohl die meisten Güter in Polen billiger hergestellt werden könnten. Eine Antwort auf diese Frage fand der englische Nationalökonom David Ricardo (1772-1823) mit dem Theorem der komparativen Kostenvorteile. Angenommen, Polen kann sowohl Stahl als auch Kraftfahrzeuge günstiger herstellen als Deutschland. Polens Kostenvorteil bei der Stahlproduktion ist allerdings deutlich größer als im Falle von Autos. Dann lohnt es sich für beide Länder, wenn sich Polen auf Stahl und Deutschland auf Autos spezialisiert und beide Staaten das jeweils andere Gut im Nachbarland einkaufen. Die Vorteilhaftigkeit der internationalen Arbeitsteilung beruht in diesem Fall auf komparativen Kostenunterschieden aufgrund von unterschiedlichen Produktivitätsrelationen zwischen den beiden Ländern bei der Herstellung der beiden Produkte.

Quellentext

Wirkung komparativer Kostenvorteile

An einem einfachen Modell (zwei Länder A und B, sie verfügen jeweils über 100 Einheiten **Arbeit** als einzigen Produktionsfaktor, sie erzeugen zwei Güter: Stahl und Autos, Transportkosten fallen nicht an) soll das Prinzip der komparativen Kosten verdeutlicht werden. Mit 100 Arbeitseinheiten können im Land A pro Tag vier Einheiten Stahl oder sechs Autos - oder eine entsprechende Kombination von beiden - produziert werden. In Land B können mit 100 Arbeitseinheiten pro Tag zwölf Einheiten Stahl oder acht Autos - oder eine entsprechende Kombination von beiden hergestellt werden.

Die Geraden in der Abbildung begrenzen die Produktionsmöglichkeiten der jeweiligen Länder, sie werden auch Transformationskurven genannt. Land B ist A bei beiden Produkten überlegen, allerdings in unterschiedlichen Relationen: Die Produktivität (Produktionsmenge pro Arbeitseinheit) von B übersteigt die von A bei Autos um 33 Prozent, bei Stahl um 200 Prozent. Man kann den Sachverhalt auch anders ausdrücken, wenn man die Transformationskurven betrachtet: Ausgehend von einer beliebigen Kombination von Stahl und Autos muss Land A auf

0,67 Einheiten Stahl verzichten, wenn es ein Auto mehr produzieren will. Das heißt, im Land A betragen die Opportunitätskosten von einem Auto = 0,67 Einheiten Stahl. In Land B erfordert die Produktion eines zusätzlichen Autos den Verzicht auf 1,5 Einheiten Stahl, die Opportunitätskosten eines Autos betragen hier also 1,5 Einheiten Stahl. In Opportunitätskosten gerechnet sind Autos in A und Stahl in B billiger. Für einen Händler aus Land A lohnt es sich, Autos von A nach B zu schaffen und dort gegen Stahl zu verkaufen: Zuhause in A erhält er für ein Auto 0,67 Einheiten Stahl, im Nachbarland B erhält er 1,5. Land A wird sich auf die Autoherstellung spezialisieren und Stahl in B einkaufen, für Land B gilt umgekehrt, dass es sich auf Stahl spezialisiert und Autos in A kauft. Die Spezialisierung durch internationalen Handel führt für beide Länder zu einem Wohlstandsgewinn. Angenommen, vor Aufnahme des Handels hat Land A zwei Einheiten Stahl und drei Autos hergestellt, Land B hat neun Einheiten Stahl und zwei Autos produziert (siehe Abbildung unten, gepunktete Linie). Nun setzt A alle Arbeitseinheiten in der Autoproduktion ein. Es produziert sechs Autos, exportiert davon drei und kauft vom Erlös drei Einheiten Stahl im Lande B. Land B hat sich auf Stahl spezialisiert, von den zwölf Einheiten hat es drei exportiert und dafür drei Autos erhalten. Wie man sieht, stehen sich beide Länder nach dem Tausch besser als zuvor: (gestrichelte Linie) A verfügt über gleich viel Autos, aber mehr Stahl, für B gilt das Umgekehrte. In der Abbildung zeigt sich das daran, dass beide Länder einen Punkt rechts von ihrer Transformationskurve erreichen. Im Beispiel wird ein Austauschverhältnis (Wechselkurs) von 1:1 unterstellt, dann profitieren beide Länder in gleichem Maße. Tatsächlich kann sich das Austauschverhältnis zwischen 0,67 und 1,5 einspielen - je nachdem profitiert das eine oder andere Land mehr vom internationalen Handel.